

# TP Lonato del Garda: formazione, ricerca e servizi di eccellenza, firmato Vincenzo Frigerio

**U**na chiacchierata cortese ed esauritiva quella con Vincenzo Frigerio, (gestore da tre generazioni, ha cominciato questa professione il nonno Vincenzo) che ci racconta la sua vita nel mondo del tabacco, dagli esordi con il padre Enrico, fino ad oggi, quando, a 53 anni, si ritrova in prima persona, insieme alla sua squadra di quattro ragazzi (tra magazzinieri e trasportatori), ad organizzare il lavoro di distribuzione di tabacchi ed affini. Inoltre, c'è anche la distribuzione dei prodotti Terzia per cui è stato formato personale ad hoc. Sebbene sia radicato in questa avventura lavorativa di famiglia fin da ragazzo, Vincenzo ne ha apprezzato le positività e ha cercato con spirito imprenditoriale di migliorare gli aspetti più spigolosi e ad oggi è orgoglioso di offrire ai suoi clienti tabaccai servizi di eccellenza.

Racconta Vincenzo: “La mia famiglia gestiva il magazzino vendita generi di Monopolio di Montichiari in provincia di Brescia.

Nel 2005 c'è stata l'unione volontaria con il collega Mario Bolognini, gestore del Deposito di Lonato, che, dopo 15 anni in società, ha deciso di andare in pensione a fine 2020: a lui va il mio personale ringraziamento per gli anni di lavoro insieme che hanno visto numerose trasformazioni da Magazzini vendita a Dfl fino all'attuale Transit Point. Trasformazioni che abbiamo gestito insieme con il supporto dell'Associazione che ci ha guidato in questo percorso.

Il nostro Deposito si trova a Lonato, in provincia di Brescia, sul Lago di Garda, e proprio da qui, soprattutto grazie al grande



*Vincenzo Frigerio e il suo team*

afflusso di turisti, dopo “i due ultimi anni bui siamo ripartiti”.

**Quanto è grande il vostro Magazzino? Come è composto? Quanti gli spazi dedicati allo stoccaggio delle merci e quanti allo showroom dei prodotti differenziati?**

Il Deposito è di circa 400 mq di cui circa 50 dedicati allo showroom dei prodotti Terzia. Inoltre c'è un ampio cortile dove i tabaccai possono caricare le merci in sicurezza. Complessivamente la struttura è idonea alle nostre esigenze sia per spazi che per location, e si può arrivare e parcheggiare con le proprie macchine.

**Parliamo di trasporto e consegna merci, voi distribuite parte della provincia di Brescia e parte della provincia di Mantova, per ben 250 rivendite di cui il 60% consegnato a domicilio. Come organizzate il lavoro, quali i tempi, e le difficoltà viarie?**

Diciamo che la zona non ha particolari problemi di viabilità durante l'anno, mentre nella stagione estiva il blocco del traffico nelle zone turistiche ci impone il rispetto delle norme di accesso ai centri storici. Da qui la necessità di essere flessibili negli orari di consegna.

**Parliamo di Covid, oggi con il vaccino la situazione sembra migliorare ed i rischi diminuire. Come vi siete mossi durante l'emergenza? Quali le precauzioni per il vostro personale e i clienti che si rifornivano direttamente al Tp?**

Le nostre zone sono state al centro della prima ondata dell'emergenza Covid, e l'attenzione è stata subito massima, nel rispetto di tutte le norme vigenti. Abbiamo contingentato l'accesso ai locali interni del Deposito ad un solo cliente per volta. Abbiamo resistito anche quando un nostro dipendente è risultato positivo ed un altro era in quarantena preventiva. Tuttora manteniamo alta l'attenzione onde evitare situazioni di contagio.

**In particolare, durante il lockdown il lavoro e la distribuzione hanno subito una fles-**

**sione?**

Durante il primo lockdown le vendite sono diminuite drasticamente per quanto riguarda sia il tabacco che Terzia; poi, progressivamente, il mercato si è ripreso e, nonostante la forte concorrenza, soprattutto per quanto riguarda la distribuzione dei prodotti diversificati, siamo riusciti ad aumentare i fatturati. Anche il nuovo anno, seppur pieno di difficoltà, fa ben sperare e la stagione estiva ci conforta.

**Questa estate le belle spiagge di Lonato, sul Lago di Garda, sono state prese d'assalto dai turisti italiani e stranieri: Come vi siete preparati con le scorte per rifornire i clienti tabaccai?**

Al meglio. Le scorte del TP sono state adeguate ad assecondare gli ordini straordinari ed urgenti che soprattutto nel periodo estivo sono aumentati esponenzialmente per via del flusso turistico delle nostre zone.

**Proposte e suggerimenti per i colleghi gestori: cosa si sente di consigliare per migliorare l'attività del vostro genere?**

Credo che per avere successo nel nostro lavoro sia necessario coniugare la nostra storia, ricca di esperienze acquisite negli anni di lavoro con le nuove strategie commerciali e di sistema. Senza dubbio, però, è fondamentale la squadra che lavora nel Deposito. Ma la vera chiave vincente è e resterà sempre la versatilità e la competenza di tutto il gruppo che approfitto per ringraziare.

**Sicurezza nel lavoro: quali misure cautelari per il Deposito in caso di furti o rapine e di tutela per i vostri dipendenti? Avete mai subito assalti al Magazzino o ai vostri furgoni?** Purtroppo abbiamo subito numerosi tentativi, soprattutto di sfondamento, alcuni andati a segno. Da qualche anno però, dopo l'installazione di una cancellata antisfondamento, i tentativi si sono fermati. Sul fronte rapine ritengo molto utile seguire i corsi periodici di formazione del personale consigliati da Agemos che ci possono aiutare a gestire situazioni potenzialmente pericolose.

**Rinnovo dei vertici Agemos e riconferma di una Presidenza e Dirigenza dai grandi traguardi: qual è la vostra opinione a riguardo?**

Sono molto orgoglioso di far parte dell'Associazione: ho sempre avuto fiducia nella sua dirigenza e la recente riconferma all'unanimità mi fa molto piacere, consapevole del grande risultato ottenuto con l'ultimo rinnovo del contratto che ci dà la possibilità di continuare a lavorare per un grande gruppo come Logista.

Mi piacerebbe, per noi gestori, dopo la fine di questo brutto periodo, avere dei momenti di incontro e convivialità per ritrovarci.

**Infine, Vincenzo Frigerio torna su una domanda formulatagli prima di iniziare l'intervista vera e propria.**

Ho ripensato alla domanda che mi aveva fatto al telefono e che mi aveva colto impreparato. Provo a rispondere adesso. Questo lavoro mi piace perché le complessità dell'attività che svolgiamo sono, ogni giorno, uno stimolo e una sfida da vincere.

**LA FORZA DI MATTEO, TABACCAIO A LONATO DEL GARDA: LA RIPARTENZA DOPO LA CHIUSURA PER IL LOCKDOWN**

Una rivendita importante, la N°26 di Lonato, dai grandi volumi e dai grandi risultati. Tutto questo, ha un nome ed un cognome: Matteo Ciconini che, con impegno e molti sacrifici, a 35 anni ha tirato su una bella tabaccheria nel centro commerciale "Leone" di Lonato. Tutto fila liscio, col gran lavoro di un team di 6 dipendenti e un orario dalle 9 alle 22, per sette giorni su sette. Poi arriva la Pandemia e i centri commerciali sono i primi a chiudere e gli ultimi a riaprire, solo dal mese di giugno e solo per il week end. Una grave perdita economica, ma anche psicologica: dopo essere abituati a tali ritmi, ritrovarsi a non avere nulla da fare, per i nostri amici è risultato molto pesante. Comunque Matteo ed il suo team, tutto al femminile, sono ripartiti alla grande quando c'è stata l'apertura. Anche se molto impegnato, il nostro tabaccaio si rende subito disponibile e risponde volentieri alle nostre domande.

**Matteo, come è diventato tabaccaio? E' nel dna di famiglia, visto che suo fratello Mario gestisce un'altra rivendita ad Orio al Serio?**

Diciamo che tutto è iniziato con mio papà, che dopo tanti anni di lavoro con il gruppo Percassi di Bergamo in giro per il mondo ha deciso di aprire la tabaccheria ad Oriocenter nel 2001, nella quale ora lavora a tempo pieno mio fratello Mario. Mentre la tabaccheria allo shopping Center "Leone" di Lonato è stata aperta nel 2008. Io gestisco la rivendita, con la collaborazione di Grazia, che ricopre il ruolo di responsabile, e del nostro staff composto da Marika, Valentina, Sara, Chiara e Sheryl che svolgono da anni un grande lavoro e devo dire che i risultati raggiunti in questi anni sono dovuti in parte anche a loro.

**"Tutto fumo e niente arrosto" ma qui di tabacchi ce ne sono tanti, sigarette confezionate, tabacco sciolto, da pipa e sigari, quanti kg vendete a settimana? Effettuate grandi levate? Come vi assicurate di non rimanere senza scorte?**

Per quanto riguarda gli ordini settimanali, in periodo pre Covid eravamo all'incirca sui 140/150 kg ed ora ci stiamo lentamente riportando su questi livelli. Per avere sempre sotto controllo magazzino e ordini utilizziamo un software di cassa che controlla vendite, scorte e riordini.

**Oltre al tabacco cosa vendete nel vostro negozio? Quali servizi offrite ai tanti clienti?**

La nostra è una tabaccheria pura quindi tabacco a volontà; inoltre offriamo tutti i servizi e giochi che negli anni si sono aggiunti alla vendita di tabacco. Dal gioco del lotto, Superenalotto, gratta e vinci al pagamento di bollette e di tributi di ogni genere.

**Parliamo del consumo di tabacco dopo la pandemia: c'è stata una flessione oppure un aumento?**

Nel mio caso c'è stata una flessione perché essendo inserito in un centro commerciale siamo stati chiusi più di tutti, basti pensare che abbiamo riaperto il week-end solamente a giugno dopo 6



mesi di stop. Ora che siamo operativi al 100% ci stiamo riavvicinando ai nostri numeri normali.

**I rapporti con il gestore Vincenzo Frigerio: come sono, vi conoscete da tanto tempo? Cosa prende dal loro Deposito? Usufruisce della consegna a domicilio?**

Con Vincenzo Frigerio ci conosciamo dal 2008, cioè da quando abbiamo aperto, e c'è sempre stato un ottimo rapporto di collaborazione.

Abbiamo usufruito subito del servizio di trasporto che ritengo un servizio utilissimo e molto comodo perché fa risparmiare tempo e azzera il rischio di subire rapine. Da Vincenzo acquisto un po' di tutto: dalle caramelle agli articoli comuni per tabaccheria, ci sono sempre offerte sui prodotti più venduti ed è sempre molto fornito.

**Emergenza Covid quali azioni di prevenzione sono state prese a tutela dei dipendenti e degli avventori della rivendita?**

Per quanto riguarda le misure anti Covid ci atteniamo scrupolosamente alle regole imposte dalla legge: quindi mascherine, igienizzazione delle mani, ingressi contingentati e inoltre ci siamo dotati dei pannelli in plexiglass nei punti cassa.

**Come vi ha sostenuto Fit, la vostra associazione, in questo periodo da dimenticare?**

L'intervento della Fit è stato molto utile ad inizio pandemia, quando era tutto un caos e non si capiva se eravamo obbligati a tenere aperto, se potevamo chiudere, con le regole sui giochi che cambiavano giorno sì e un giorno no.

La Fit ci ha fornito informazioni precise per non incorrere in sanzioni.

